

1. 最近のニュースや話題から徒然に

▶ 少しずつだが値上げの動きが始まった

5 月初旬、当職事務所で取っている新聞“日経MJ（日経流通版）”にお知らせが挟まれていました。[日経MJ購読料改定のお願い] という A4 一枚の文書です。25 年ぶりの改定ですと謳っていますが、私にとっては何年ぶりであろうが値上げであることは確かです。

日本国民としては恥ずかしいことですが、今政治の世界は大混乱に陥っています。「審議拒否と正当性を主張するも 18 日間もお休みしていた」野党も野党ですが（休んでいた間の給料を戻せ！と言いたいです）、与党も与党。あれもこれも「日本の政治は三流いや四流と揶揄されそうなのらりくらの発言」に終始。大方の国民は呆れてものも言えないと思います。

しかしこのような状況下でも、財務省は虎視眈々と **2019 年 10 月 1 日からの消費税率 10%** への布石を打っているに違いありません。

そこで賢い経営者は、今からその対応策を真剣に考えているはず。仮に今から一年後、客観的に納得のいく理由があったとしても、「これこれの理由があるので値上げさせて戴きます」と言えば、「便乗値上げだ！」と怨嗟の声が巷から上がってくるに違いありません。

値上げするに相当な理由があるとすれば、こうなる前に早いうちから販売価格を引き上げておくことが得策です。日本人の気質として、「その時がこないと・・・」と躊躇する傾向があります。しかし、**正当な理由があるのであれば、批判を恐れず真正面から「値上げをします」と言うべき**です。正論を突きつけられた時の日本人には「直ぐに納得する」風潮も DNA に刷り込まれています。“逃げ”という態度が最も悪く、「火に油を注ぐ」結果となり易いのです。

このような文調で綴ってくると、「清成は値上げ推進論者か」と思われるかも知れません。何の理由や根拠もない値上げは断固として拒否しますが、**会社を繁栄させていく為に必要な資金を得るとい意味合い**からすれば、物品販売や役務提供の対価である販売価格の値上げは必要なのです。値上げを我慢して安売りを貫いて会社を倒産させた罪作りの経営者が沢山いるのです。会社を倒産させてはいけません。

会社を未来へと繋げていかないといけないのです。**販売価格を引き上げた為にお客が逃げで行ったとすれば、会社のビジネスモデルが悪かったと反省をしなければなりません。**

$R = V \div C$ (又は P)。この式は何を意味しているのでしょうか。R はお客の反応、V はお客が受け取る付加価値、C はお客が支払うお金、P は商品・役務の価格です。「**お客が支払った以上の付加価値を会社がお客へ提供しなければならぬ**」という商売の本質がこの式には込められています。

仮に R が 0.5 だとすると「馬鹿にするな」と二度とその会社には行かないでしょう。1 の時はどうでしょうか。それは「当たり前」であり、満足という状態にはなっていません。「満足した」と言わせるには R は 1.3 程度までに近づける必要があります。2 を超えると感激して「えっ」と声も出ない状態になっていきます。

販売価格 UP は R の引き下げを招きます。従って、**V の引上げをどのようにして達成していくのかを徹底的に考え抜くことが重要になってきます**。「これだったら納得！」とお客に言わせる良策を考え出して下さい。

2. 大分トリニータは J1 に昇格できるか

こんなタイトルを挙げてみました。大分県民としては必ず昇格をと思っているのですが、今後もこの活躍が最終節まで続くのか不安を持っています。

一般に日本人は「上がまだいる。もっと頑張らねば」と思う一方で、**一番になった途端に目標喪失状態**になってしまいます。そして下を観ると「自分を目指して這い上がってくる人・会社がそこにいる」ことに気がつくのです。こうなると脳みそは不安に駆られ、本来のパワーを出せなくなってしまいます。脳裏に浮かぶのはマイナスイメージのみ。プラスイメージの発想は 1 つも湧いてこなくなります。

大分トリニータの監督や選手達に望みたいのはこのような**不安症候群に陥らない**ということ。「絶対に J1 に昇格するぞ！」とモチベーションして欲しいものです。今年 J1 で戦っている長崎も、経営者が元ジャパネットタカタの高田明氏へ交代した途端に会社倒産の危機から脱し J1 へ昇格。**要は心の持ち方です。**